

中国日报

用0.1%的努力
换取100%的个人成功



人脈

人脉就是钱脉

中国日报出版社
CHINA DAILY PUBLISHING HOUSE
http://www.chinadaily.com.cn



目录

Content

- [前言](#)
- [掌控扩展人脉的关键力量](#)
- [发现人脉网络中的神经中枢](#)
- [你无法面面俱到，所以要关注核心人物](#)
- [识别改变自我的3类核心人物](#)
- [关注和界定核心人物的人脉效能](#)
- [找准自己的位置，定位人脉角色](#)
- [摆正自己的位置是社交第一守则](#)
- [9种不同类型核心人物的角色对应（1）](#)
- [9种不同类型核心人物的角色对应（2）](#)
- [5种关系下有效的角色表现方式（1）](#)
- [5种关系下有效的角色表现方式（2）](#)
- [突破核心人物心理防线的策略](#)
- [积极贡献自己的角色价值](#)
- [给予核心人物心理上的安全感](#)
- [给予对方安全感的4个重要技巧](#)
- [赢得核心人物信任的心理策略](#)
- [真诚是获得对方信任的第一要素](#)
- [快速缩短心理距离的4个技巧](#)
- [循序渐进地改善双方的关系层次](#)

前言

在一次社交聚会上，我见到了多年不见的一位同乡。上学时成绩和表现都平平的他，如今已是一家大型企业的人力资源部经理，据说单位正在考虑升他做副总。我问他为什么会有这么可喜的变化，他说了很多成功的经验，其中一句话让我记忆犹新，我觉得这也正点出了他成功的秘诀——“工作中最重要的还是要积累有效的人脉关系”。

美国斯坦福研究中心曾经发表过一份调查报告，结论指出：一个人赚的钱，12.5%来自知识，87.5%来自关系。这个数据是否令你震惊？正在努力拼搏的你，认识到人脉关系有如此大的力量了吗？如果认识到了这点，如何采取措施去积累有效的人脉关系，你知晓吗？

“曾经真诚帮过我的王生现在开始冷落我了，我不明白为什么。”

这是一个在社交过程中遇到困惑的小伙子向我发出的求助。他所说的王生，曾经帮助他迈开了拓展事业的关键一步，也曾经用一个电话让小伙子联系上了订单数万的客户。现在对方已经不像过去那么热心了，是他变了，还是小伙子变了？问题出在哪里？

一番讨论之后，我发现，小伙子的“贵人”其实在和他交流中含蓄地提出了一些建议，可是他没有完全领会。这本是小伙子拓展人脉关系的关键人物，可是因为交流不畅、沟通技巧不到位等各种原因，辜负了对方的期待，错失了对方的信任。本书所要探讨和解决的正是这类问题，即如何通过科学、有效的社交技巧与自己周围的人构建双赢、值得信赖的合作型人际关系。

人脉的建立需要寻找自己的价值，然后把自己的价值传递给对方，以此促成更多信息和价值的交流，这是建立强有力的人脉关系的基础。同时，人脉的维持需要双方进行有效沟通，对方对你有过突出贡献，那么你是否已经传递给对方你的感激之情呢？即使是亲人朋友，帮助你之后，也希望接收到你感激的信息，希望获得该有的敬

意。但在日常交往中，许多人并不能掌握其规则，无法正确、合理地经营自己的人脉，最终导致人脉关系失效。

鉴于此，我和我的团队成员进行了广泛的调查、深入的研究，从心理学、管理学、社会科学等层面总结出了人脉关系经营中的实用规则，并开发出了一套行之有效的心理策略和交流技巧。本书集结了这些思想和技巧，将教会你如何把握人际交往中的心理规则和沟通策略，以便快速建立最重要的个人资产，达到用0.1%的努力换取100%的个人成功之目的！

在本书的写作过程中，姜上泉、刘耿、齐忠玉、沈方楠、杨兴文、杨玉柱、杨智斌、孙丽、冯彬、孙九莲、吴发明、孙科炎、杨靖、孙东风、陈凌飞、李小红、孙科柳、邱丽丽、曾建英、宋莹莹、李春燕、石强等人一起为本书收集、整理资料做了大量工作，并参与了部分文字的编写和校对。在此，对以上人员给予的鼎力支持表示衷心的感谢！

掌控扩展人脉的关键力量

有一句流行语：“一个人能否成功，不在于你知道什么，而在于你认识谁。”不要觉得这句话夸大其词，很多情况下，一个人的实力、学历都比不上“人力”管用。因为一个人的能力是有限的，要想取得成功，就要善于借助外部力量，充分发挥人脉资源的强大作用。欲话说“一分耕耘，一分收获”，如果能够再加上你的人脉，那么收获就不止一分了！

如何建立和维护你的人脉关系，让你在贵人多助之下事业锦上添花、生活丰富多彩呢？这需要我们掌控扩展人脉的关键力量。而那些在我们事业道路上和职业生涯中起到重要或决定作用的人，正是我们扩展人脉资源的关键力量！

发现人脉网络中的神经中枢

我们常常去参加各种聚会和活动，拿回一大摞名片，一时间与朋友的朋友似乎成了朋友，但实际上，我们并没有足够的精力去和每一个人发展深厚的友谊。对大部分人来说，在有限的时间和精力下只能做对自己来说最重要的事情，即有选择性地发现和关注人脉网络中的神经中枢。

比如，作为一个地产人士，要想发展自己在地产圈的人脉资源，首先要充分了解整个地产行业，之后通过参加相关的活动加入这个圈子当中，通过更深入的交流，逐渐形成自己的“核心人脉”，并且通过“核心人物”迅速扩大自己的人脉网络。这样就实现了自己在最短的时间内认识最需要和最想认识的人的目的。

人脉即钱脉，当你有顶尖的点和顶尖的人脉时，你就会创造巨大的财富。

张某刚开始做高端产品销售时，因为没有很好的人际关系基础，又缺乏拓展人际脉络的经验，销售业绩很不好。张某分析发现，虽然自己认识的人很多，但是这些人和自己并非客户关系。他还认识到自己的客户应当是处在中高档生活阶层的人士，而自己所接触的人都是一些普通的工薪阶层。最后，张某做了一个拓展人脉关系的重大决定：实施他的高尔夫策略。张某开始每天出入汇聚大量高层人士的高尔夫俱乐部，由此结识了很多的成功人士，并且通过这些成功人士建立了更优质的人脉网络，张某的业绩也日渐好转。

张某取得成功的关键就在于很准确地定位了自己需要的人脉层次，通过接触和拓展自己人脉网络当中的神经中枢，提升了自己的人脉竞争力。

每个人都有自己特定的人脉网络，但由于自身的社会背景、个人精力和社会阅历等方面的限制，不可能在同一时空环境下照顾到所有

的人脉，这个时候就要定位自身的社会角色，进而锁定核心人脉资源。

有句话说得好，你是谁并不重要，重要的是你和谁在一起。物以类聚，人以群分。在现实生活中，你和一位赌徒在一起，就会认识更多的赌徒；和一位白领在一起，就会认识更多的白领；和一位商界精英在一起，就会认识更多的商界精英——人脉的神奇就在于此。

你无法面面俱到，所以要关注核心人物

社会学家研究过，每个人能映射的人脉圈子在250个人左右。这里面，只有不到10%的人能与之经常保持交流和联系。

在当今高压力的社会生存环境下，因为工作繁忙，许多人都形成了三点一线（家——单位——食堂）的生存空间模式，用于社会交往的时间十分有限。然而，每个人的交际网络又比较广，朋友较多，由此会造成一种厚此薄彼的现象。这种情况下，如果下定决心要获得成功，那么就必须学会关注我们人际网络中的核心人物，与他们保持良好的交际状态。

李强大学毕业后，被分到一家市级银行的分行工作。刚开始工作，李强十分努力，他也适时地和分行行长交流业务问题，虚心求教，头脑聪明的他很快获得了行长的赏识。

几年过去，李强荣升为这家分行的信贷科科长。慢慢地，李强和社会上的一些朋友熟悉起来，你来我往，经常一起喝酒吃饭。时逢分行行长年事渐高，到了退下来的时候，他也有意让李强接替他的位置，于是让李强做了代理副行长。行长经常带他出席各类省级金融会议，结识了许多金融界的重要人物，行长嘱咐李强要多多学习、多多联络，做好各种铺垫。但是年轻的李强没有听进老行长的一番话，心浮气躁的他在一大堆社会朋友的吹捧中渐渐迷失了方向，每天都忙着和社会上的朋友交际。慢慢地，大把的资金通过他的手借给了他的那些朋友，最终，许多借款都成为了坏账。李强风光无限的前途就这样被他自己给葬送了。

上面的案例中，李强之所以自毁前程，就在于他没有分清人际交往中的主次，没有主动去掌控那些可以为自己扩展人脉的关键力量——金融界的重要人物，却花了太多时间陪同那些挖空心思从自己身上获取利益的人。

有些人认为，交朋友只是一件随性情的事，高兴怎样就怎样，用不着那么刻意地去表现，认为有意识地与那些重要的人士交往是一种势利的行为，有损自己的尊严。事实上，在人际交往中，有意识地去结交特定的朋友，达成自己的目标，并不是一件丑恶的事。相反，这是社会交往所必须的。因为每个人的能力和交际圈都有明显的局限性，只有相互借用，才能达到共赢的目的。

初闯北京的王生是一个非常懂得经营人脉关系的年轻人。王生从邻居口中得知，房东阿婆的儿子李君是某部门的重要人物，于是王生在与阿婆的交往中留了几分心，有意无意的问候常常挂在嘴边。逢休假，也常常拒绝邀请自己去喝酒的老乡，留在家中帮阿婆做一些整理院子、草坪的琐事。逢年过节，王生还会送给阿婆一些礼物。时间久了，阿婆觉得王生确实是个不错的年轻人，便向儿子提起。李君见了王生，两人相谈甚欢，彼此间都很认同和欣赏。

不久，李君向王生介绍了几位投资伙伴。于是，王生便有了自己的商贸公司。热情、努力的王生把生意做得有声有色，和投资人的关系也处理得井然有序。而且，在李君的继续支持之下，王生认识了更多的商业伙伴，业务还在进一步拓展中。

王生的例子告诉我们，那些改变我们一生的重要力量也许就隐藏在我们身边，关键在于我们能否警觉地体察到并抓住它。王生有意识地处理好与房东阿婆的关系，获得她的信赖和好感，最后通过阿婆的引荐结识了他人脉关系中的核心人物——李君。

在竞争激烈的商场和职场中，我们必须主动去发现和关注自己人脉网络中的那些核心人物，并且集中精力去和这些“核心人物”拉近关系，从而认识更多可以帮助自己职业和事业成长的人。

识别改变自我的3类核心人物

在生活中常常会听到这样的抱怨：为什么他认识那么多的知名企业家？为什么他总能签到大单？为什么他总有贵人相助？有这些抱怨的人大多是因为没有找到改变自我的核心人物。其实我们生活和工作的人脉关系当中随时都可能出现影响和扩展我们人脉的“核心人物”，他可能是一位清洁工，也可能是一位CEO。很多情况下往往是由于我们个人的疏忽，错失了对于我们来说至关重要的核心人脉。

在错综复杂的人脉网络中，哪些人可以成为我们人脉网络中的核心人物呢？虽然我们没有火眼金睛可以去识别“英雄”，但我们可以通过一些通用的身份类型来界定他们。

● 具有较高社会地位的人

在日常生活中，我们说某某具有较高的社会地位，其判断标准主要有以下三项：

一看经济实力，以财富和收入来衡量；

二看行政能力，以组织权利等级来划分；

三看专业声望，以专业能力来衡量。

我们应该分析自己的价值取向和奋斗方向，有针对性地认识一些有较高社会地位的核心人物。如果我们有创业的计划，为了追求更多的收入和财富，就可以多结识一些商场上地位比较高的人；如果想从政，我们就可以去结识一些在政界有威望的人；如果我们想学习研发，就可以去结识那些在该领域专业声望较高的人。

● 能够融通人脉网的人

在生活和工作当中，我们常常会称一些人为“办事高手”。这些人都有一个共同的特征：内外有许多人事“通道”，也就是我们说的人脉广泛。在日常生活中他们经常有意无意地用亲密的方式提及大家仰望的人物，他们本身可能不是什么“大人物”，但他们认识很多“大人物”，有很广的人脉关系圈，能使用非常规策略做成某些事情。例如总

裁助理，她虽然没有总裁的权力，但她可以决定让你见或者不让你见总裁，这时候她就成了你人脉关系网中的重要人物。

在一个特定的关系圈中，人脉最广的人往往都是那些组织创始人、组织者、核心人物及最积极的参与者。这些人的影响不仅表现在圈子形成的过程中，而且会持续体现在圈子稳定之后的持续扩张上。因此，我们在加入这个圈子时，就要去融通这些人，这样会迅速扩大我们所希望交往的圈子的半径。

● 对自己具有突出价值的人

有一句大家都熟悉的话：最好的不一定合适，但合适的一定是最好的。套用在人脉扩展上来说，即对方的人脉价值要能够实实在在地帮到自己，而不是对方虽然大有来头，但对自己的事业或学业一点帮助也没有。有些人虽然认识某某领域许多权威的人，但在他自己的领域这些人却帮不上什么忙，结果是虽然他认识很多厉害的人物，但是事业上仍然没有什么起色。究其原因，是因为他没有认识对他具有突出价值的人物。

我们要设法与那些对自己有突出价值的人建立起关系，这是通过人脉力量快速获得成功的关键。所谓对自己有突出价值的人就是指那些在学业、事业等方面对我们有极大帮助和提升的人。这些人不仅是我们不断前进的推动力，而且还是我们的良师益友。这些人可以向我们传授知识和智慧，指出我们的错误，使我们少走弯路，而且通过他们的帮助，我们可以解决许多现实的障碍，比较容易达成某种目标。

很多精英人物之所以成功，很大程度上是因为他们结识了对自己有突出价值的人。“股神”巴菲特就是最好的例子。

“股神”巴菲特的成功除了他本身具有投资天分外，另一个重要原因是他很早就结识了在投资方面对自己有突出帮助的人。巴菲特原本在宾夕法尼亚大学攻读财务和商业管理，在得知两位著名的证券分析师——本杰明·格雷厄姆和戴维·多德任教于哥伦比亚商学院后，他辗转来到该学院，成为本杰明·格雷厄姆的得意门生。大学毕业后，为了继

续跟随格雷厄姆学习投资，巴菲特甚至愿意不拿报酬，直到将老师的投资精髓学到手后，他才出道开办了自己的投资公司。

实际上，对我们有突出价值的人很多是平凡之人，他们可能就是我们的上司、朋友、同学、老师、客户，只要我们稍加关注，就可以发现这些人将会给我们的事业和生活带来帮助。例如海星集团董事长荣海认为对他帮助最大的人，就是在他下乡时光荣大队的党支部书记李道乾。李道乾虽然没有在工作中提拔荣海，也没有给他上千万的大订单，但是他教给了荣海坚强地面对生活。

关注和界定核心人物的人脉效能

在我们的人脉关系网中，核心人物的人脉效能是巨大的，但我们也要准确界定核心人物的人脉效能，不要被其假象所迷惑。有些人确实有权有钱，但他不一定能帮到你，或者一些人的权、财、能力本身就是假、大、空等，这种是没有人脉效能的。那么真正有效能的人脉又是怎么样的呢？

- 能够帮助我们扩展广且深的人脉

小黄刚来北京发展的时候，只认识在银行做职员的同学小吴，通过小吴的关系，小黄认识了一个银行家，之后又通过银行家的关系认识了一个厂家的领导，之后小黄通过不同的人认识越来越多的朋友，对他的事业都有很大帮助。小黄所建立的人脉关系网络就是一个有效能的人脉关系网络，通过这个网络，小黄结识了越来越多有价值的人。

真正有效能的人脉可以帮助我们认识越来越多的人，使我们的人脉向更深更广的方向扩展。

- 能够促成既定的愿望和目标

杨某是某外贸公司的普通职员，他给自己制定了一个两年晋升高级主管的目标。杨某首先将公司所有人员的职位和相关信息进行汇总，之后详细了解特定场合中有哪些值得建立的重要关系。当在会场上或者活动中碰到这些人时，杨某就会找各种话题和他们攀谈并从这些人那里获取各种有效的信息。最后，杨某顺利地完成了两年晋身高级主管的目标。

有效能的人脉可以让我们快速地获取有用的信息，从而转换成工作升迁的机会，进而变成财富，实现我们既定的愿望和目标。

- 有巨大的潜在价值

有效能的人脉具有长远的潜在的价值。从现状看，有些人脉核心人物帮不到我们，但长期维持这种人脉资源，在危急或关键时刻，很

可能让我们转危为安，解一时之忧患。

找准自己的位置，定位人脉角色

有“北大校花”之称的李莹是北京盈之宝汽车销售服务有限公司的董事长。她把拥有和即将拥有宝马车的高级白领、金领和社会名流作为将来事业的一种无形资产，把这些人当做自己的朋友。“盈之宝”成立的宝马俱乐部为宝马车主们搭建了一个沟通的平台，获得了良好的口碑，朋友间相互推荐，形成了“盈之宝”的滚雪球效应。

李莹有自己的爱好，也会在忙碌的工作之余，同著名歌唱家欣赏歌剧，同芭蕾舞演员一起观看芭蕾舞等；李莹也热爱家庭，相夫教子，她曾用一年的时间亲自动手设计装修了位于亚运村将近1000平方米的四层别墅；李莹在事业有成之后，未忘回报社会，她建立了盈之宝儿童艺术基金。

李莹扮演着董事长、普通的女人、母亲、公益人士等不同的社会角色。在这些角色当中，她都恰到好处地在不同的人脉关系中定位自己的角色。

事实上，哪个才是真正的李莹或许一时间说不清楚。但是哪个更适合李莹成功的道路，哪个就是李莹在社会当中所处的位置。

我们每个人和李莹一样在社会大群体当中充当着不同的社会角色，不同的角色都有属于自己不同的位置。

角色定位就是指在一定的系统环境下(包括时间)，在一个组合中拥有相对的不可代替性的定位。一旦给自己在人脉网络中定位，就要摆正自己所处的位置。

无论做什么事情，如果不摆正自己的位置、不摆正自己的心态，将一事无成。正是这句话时刻提醒着比尔·盖茨，促使他不断走向成功。在经营我们的人脉网络时，这句话对我们每个人都适用。

摆正自己的位置是社交第一守则

中国足球队在世界杯上屡战屡败，据说有个原因是因为中国球员的“位置感”不强。踢前锋的上不去，守后卫的下不来。其实，“位置感”不仅在足球场上十分重要，在我们的社交当中更是重中之重。

在中国人的心中，社交中“位置感”之所以重要，有其很深的历史渊源。

在封建社会，上至治国方略，下至民间习俗，位置感都似乎不可或缺。比如我们都知道的“三纲五常”就是一种典型的“位置观”。君为臣纲、父为子纲、夫为妻纲。君叫臣死，臣不得不死；父叫子亡，子不得不亡；而丈夫要休妻，妻子还要感恩戴德呢！在纲法严密的封建社会，谁如果对这样的“位置观”提出异议，那他很快就会明白“摆不正位置”将付出怎样的代价！

小张打算请一个很重要的客户吃饭，在吃饭之前小张没有问清楚客户喜欢吃什么，有没有什么忌讳等，完全按照自己的喜好订餐。吃饭时，客户似乎并没有对这些丰盛的酒菜感兴趣，小张注意到了这一点，于是他和客户侃侃而谈，想以此弥补前面的失误。

第二天，客户打来电话说关于投资的事情还要再考虑一段时间。小张多方打探得知这位客户原来是一位佛教徒，而且喜欢安静。小张这才恍然大悟，自己那天点的菜里有荤菜，而且自己那天说了一大堆话，根本没给客户插嘴的机会。

小张把项目搞砸了，原因就在于犯了以“自我为中心”的错误，没有摆正自己与客户交往当中的位置。事实上，小张应该首先征求客户的意见，这样才能给客户留下好的印象，客户才会与之合作。

在人际交往中，要摆正自己和别人的位置，也就是说，下级要像下级，上级要像上级，同事要像同事，客户要像客户。摆正自己在人脉当中的位置可以说是社交的第一守则。

摆正自己位置才有端正态度可言。

摆正位置才会明确自己所处的人脉角色。

摆正位置才会有符合自身角色的言行。

9种不同类型核心人物的角色对应 (1)

你是什么样性格的人？你相信你所扮演的角色和你的性格息息相关吗？仔细想想，我们所选择的角色在一定程度上是自己性格的潜意识的反应。不同性格类型的核心人物也会有相应的角色对应。

应用心理学上的九型人格论按照人的欲望把人格清晰、简洁地分成9种类型，每种类型都有其鲜明的人格特征。根据不同的性格类型的核心人物对应不同的角色。

● 完美型

这种类型的人追求不断进步、追求完美。原则性很强、黑白分明、对自己和别人要求甚高、感情世界薄弱。正因为事事追求完美，在人际关系上很难去主动赞美别人和自己！常有愤怒、不满的感觉。

作为公司一个部门的主管，她说话很直，脾气比较急躁，对自己和下属的工作要求一丝不苟，作为她的手下该怎么办呢？

这位主管就是标准的完美型性格的人，这种人凡事都喜欢精益求精，因此，和她交往要注意以下几点。

- 要欣赏主管的原则及在关系上的稳定性及安全感。
- 不要在她面前直截了当地说明你的工作情况，而应该多出示证据和图表来分析和证明你所说的和所做的事情的科学性及合理性，使用数据来说服完美型的核心人物是非常有效的。
- 一旦出现错误就要主动承认错误，她喜欢见到别人有懊悔之心。
- 与这样的主管约会一定要守时。
- 他们性格中感情世界薄弱，就要在私底下给完美型性格的核心人物多一些关怀和体贴，可适当拜访探望他们。如果你不能体会到他们的心理，又拿不出有力的事实依据，沟通就很难成功。

● 全爱、助人型

这种类型的人渴望别人的关心，以人为本，要别人觉得需要自己。他们很喜欢帮人，而且主动、慷慨大方，需要靠自己帮助别人去

肯定自己。

小耿是王教授的学生。王教授是一位在学生心中声望很高的老教授，他以帮助每位同学为自己的乐趣。如何在众多的学生当中引起热心的王教授的注意和青睐一直困扰着小耿。

王教授就属于典型的全爱、助人型的人，这些人很多都是理想主义者。与王教授这样的核心人物交往就要做到以下几点。

- 让他知道你赞同及欣赏他的外表及成就。
- 可以在日常的交谈当中多和他探讨关于“人类”的话题。
- 他对现实生活中自己的事情往往关心不够，你应该多关心他，让他感觉到你的存在和帮助。
- 欣赏他们那份想让世界充满爱及让世界更美丽的理想。

● 成就型

这种类型的人好胜心强，常常以自我的成就衡量自己的价值高低，喜欢向别人数说自己的成就。对工作狂热，惧怕表达内心感受，害怕亲密关系。

王总很喜欢在员工面前讲述自己的成就，每次开会差不多大半天都在讲述他是如何起家的，以及如何升到现在的位置上的。

这位老总属于成就型的人，与这样的核心人物接触时不妨尝试下面的技巧。

- 肯定他们的成就及成功的地方。
- 他们会很敏感地注意别人对他们的判断，特别是批评他的“快节奏”。所以当老总很忙时，接受他对工作的狂热。
- 避免提起老总过往的错误，别将焦点放在负面的事情上，或讲太多关系的问题。
- 钦佩老总的乐观、高效率及无尽的能量。

● 艺术型，自我型

这种类型的人追求独特，情绪化，我行我素，爱讲不开心的事。

负责剧组服装的小何正苦于如何和服装设计师进行有效的沟通。这位服装设计师我行我素，从来不按照剧组安排的时间准时到场辅导，常常会对服装助理大发脾气。

这位服装设计师是典型的艺术型的人，可以通过下面的技巧尝试和这位核心人物沟通。

- 要欣赏他的服装创意。
- 理解和接受他的情绪，但要诚实告诉他这些感觉及情绪如何给工作带来不便。
- 只在他叫你帮他克服困难时才去帮助他，不要主动去做。
- 对他的工作计划，要提供详细周密的解决方法。

9种不同类型核心人物的角色对应（2）

● 智慧型，思想型

这种类型的人追求知识，喜欢思考分析，爱批评、观察，每天有看不完的书。不善表达内心感受，总想跟身边的人和事保持一段距离。

老吴负责新公司的装修，和部门人员一起商量，到底要找哪个装修公司。大家一时间没有找到特别好的公司，于是，老吴开始自己去寻找。一段时间后，老吴把深圳几乎所有的装修公司情况都摸透彻了，甚至还给它们分了类。分类后，老吴便分别抽取了几家公司做测试和调查，因为他想把这些装修公司到底做什么、怎么做都摸清楚。

老吴就属于典型的思想型的人士。与这样的核心人物交往可以尝试下面的建议。

·对于这样的核心人物的客观和思考要给予肯定，不要让他们误会是拒绝他们。

·在私下用温和的态度多和这些人交流情感，让他们感觉到你的温暖。

·多留心一些他们付出的地方。

● 忠诚型

这种类型的人追求忠心，做事很小心，不容易去相信人，多疑虑，比较固守传统，喜欢有安全感的环境。

A和B是好朋友，分别在两家不同的广告公司工作。在一起吃饭的时候，A有意无意地问起B公司现在做什么大项目，B疑惑地看了A一眼，低下头继续吃饭。如何才能从像B这样的人那里获取帮助呢？

对于忠诚型的核心人物要做到以下几点。

·欣赏他的忠诚、智慧。

·引导他将精神转移到正面及有建设性的思维上，而不是停留在对问题的怀疑本身。

·与这样的核心人物谈话时要开诚布公。

·在他生气的时候，不要发生正面冲突，等他气消后再去处理。

● 活跃型，开朗型

这种人追求快乐，爱讲自己经验，喜欢制造开心，精力充沛。

趋势科技的陈怡蓁本是文科出身，却阴差阳错地进入了科技类企业，缘于一次偶然的机会，陈怡蓁看到软件病毒的字母可以从屏幕上方掉到屏幕下方，这让她觉得很有趣，就开始了之后的事业。

陈怡蓁特别喜欢寻找快乐。每次公司开年会，她都要求所有的员工化妆，而且在吃饭、工作的时候，都会播放轻松、快乐的音乐。

如何和陈怡蓁这样的核心人物打交道？针对这样的活跃型的人，在交往时可以考虑以下的建议。

·对他们的乐观、自发性及对新事物的热衷表示赞美。

·试着变得和他们一样，积极投入于他们的乐趣及冒险中。

·与他们约会不要在既定的时间限制及日常工作中，寻找新奇的地方。

·一旦这样的核心人物对你提出批评要持温和的态度。

● 领袖型，能力型

这种类型的人追求权力，讲求实力，独立，有正义感，喜欢做大事，喜欢命令他人，说话大声、有威严。

有一个人事主管坐飞机出差，在机场大厅外面看到一个外国人和一个出租车司机在争执。弄清吵架的原因——出租车司机载外国人来机场的时候绕了圈子，以至于车费超高，这位人事主管开始教育司机。这时，来了一位警察说要惩罚司机。谁料，此时人事主管却反过来帮着司机说话，并把警察教训了一顿。遇到这样的核心人物怎么办？

这就是典型的说话喜欢大声、有正义感、有威严的能力型人物。面对这样的核心人物要做到以下几点。

·对他们的力量及正义感给予充分的肯定。

·不要对这样的核心人物撒谎，要诚实直接地表达你的需求和想法，也要耐心地听取他们的想法。

·如果认为自己正确就要坚持自己的立场。

·这样的核心人物一旦发怒，就要平息其火气，否则便会火上加油。

·不要不适时机地打扰他们，看到他们在认真做自己的事情或者思考时立即远离。

·一旦他们对你大声说话要学会忍耐。

● 和平型，和谐型

这种人追求和平，难于拒绝他人，生活追寻舒服，善解人意，随和。

在一次《对话》访谈中，主持人说到新鞋旧鞋，此时柳传志很自然地伸出自己的脚说：“这可不是我最好的鞋，早知道今天要比鞋，我就把最好的鞋穿出来了，呵呵。”此时，任谁也看不出来，他是一个拥有这么大企业的企业家。在柳传志身上除了平和，你看不到任何一点傲慢、架子。

那么，我们与这些和平型的核心人物打交道就不需要什么策略了吗？答案是否定的，与和平型的核心人物打交道，我们更容易接近他们，但也要有计可施。

·对这些核心人物的仁慈、温和及耐性要表示敬佩。

·当某件事情需要他们经过一段时间的考虑时，要耐心等待他们的决定。

·多留意和关心他们最需要的东西及什么对他们重要。

5种关系下有效的角色表现方式（1）

我们每一个人都同时承担着多个社会角色，妻子、母亲、女儿、医生、主任、兼职教授等，同时也会和不同的关系角色打交道，要想让自己的角色表现得恰如其分，就要根据不同的关系采取有效的方式。

比如一个医生回到家里，就是妻子，就是母亲，或者就是女儿，她在面对不同对象时，就要选择行为方式，否则，事情就会适得其反。

● 与亲戚关系的角色表现形式

亲戚之间有着难以割舍的血缘或亲缘关系，这种特定的关系决定了彼此之间的联系的亲密性，这也成为我们核心人脉当中重要的一部分。俗话说，不是一家人，不进一家门。当我们遇到困难的时候首先想到的就是找亲戚帮助，同时，作为亲戚，对方也会很愿意去帮助你。

但是，亲戚关系也是比较复杂的关系，可能亲戚在经济、地位、地域、性格等方面都存在差异。这些差异就会成为我们界定和决定交往的亲戚当中核心人物的先决条件。

因此，在和亲戚关系的核心人物打交道时就要对应相应的角色表现形式，这样才会使彼此的关系越来越亲密，反之，关系就会疏远。

·亲兄弟也要明算账

在寻求亲戚帮助的时候，因为经济利益发生不愉快是常有的事情。作为被帮助的对象对亲戚感谢是必要的，如果获得亲戚帮助认为理所当然，不做表示，对方有可能会不高兴，从而影响彼此关系。

特别是在获得对方经济上帮助的时候，更要把感情与财物分清楚，不能混为一谈，只要不是对方明言赠送的就要及时归还。

·不要强人所难

亲戚之间存在地位、职务的差异。一般情况下，那些财多的、地位高的亲戚对于比不上他们的亲戚是很有吸引力的。在寻求这些人帮助的时候我们很容易敏感，对方有一点点的为难，可能我们的自尊心就会被伤害。如果遇到让亲戚为难的时候，就要尽量体谅对方的难处，不要给人家出难题，即使因主、客观原因不能满足自己的需求，也应给予谅解，不能过多地计较。

- 不要认为什么都是理所当然

不同的亲戚之间在关系的密切程度上也存在差别，因此，在相处中要注意把握适当的分寸。

能够帮助我们的亲戚可能和我们相距比较远，这就需要常走动。去亲戚家做客，要遵循“客随主便”的原则，不要任着自己的性子来。

比如有的人不讲卫生，到了亲戚家里，到处扔烟头。如果时间不长，人家还可以忍耐克制，要是长期如此，矛盾就会暴露出来。

- 与同事关系的角色表现形式

同事是与我们每天工作朝夕相处的角色，这些同事当中有和我们经验资历相似的，有比我们年长和经验丰富的，还有比我们踏入公司稍晚和经验稍差的，与这些同事相处有不同的角色对应表现形式。

- 既然在同一家公司工作，就要努力营造一个和谐一致、心情舒畅的工作环境，有了这种环境，人和人之间相处才会融洽。

- 同事之间难免会在私底下议论对方，在工作当中应真诚地对待他人，有分歧时要多做沟通，不要在背后传播谣言。

- 要谦虚谨慎，对于比较年轻、资历浅、工作经验少的同事，要以谦虚的、学习的态度与其交流，善于发现同事的优点，不苛求别人。

- 公司当中有很多同事，要多关注那些和你利益关系比较密切的同事，要确定和这些同事之间的向心力，这样在你寻求帮助的时候同事才可能帮助你。

- 不要向同事借钱，一旦借了，一定要准时还。

·对于比自己年长和经验丰富的同事要虚心请教，并且多多交流，特别要经常保持和这些人的往来，会使自己的工作受益匪浅。

5种关系下有效的角色表现方式（2）

● 与师生关系的角色表现形式

师生关系是在学习和教授的过程中建立起来的一种关系，这种关系不同于商场上的利益关系，更多体现的是一种尊师重教。所以，在人脉关系中要建立和老师的关系，就要做到一个学子相应的角色对应。

·要想和老师建立良好的师生关系，很重要的一点就是要尊重老师的劳动成果，最基本的就是要上课认真听讲，这样老师就能够通过你的学习态度看到你的进步，有利于师生感情的培养。

·如果在学习当中老师误解你，你要尽量让老师理解你。可以先暂时回避，等有了合适的机会再和老师解释。

·即使离开了学校，也要经常和老师保持联系，可以在节假日给老师发祝福的信息或者卡片，也可以定期去拜访老师并和老师探讨一些感兴趣的话题等。

● 与同学关系的角色表现形式

同学是永久性的人脉资源！求学时建立的纯洁的友谊关系，在人脉的拓展当中占有重要的位置。

·步入社会刚开始工作时，要多和同学聚餐、打电话问候等。

·要勤于“串门”，勤于和同学“串门”的目的无外乎联络感情，实地考察，共享资源。

小董在医学院毕业前要寻找一家医院实习，通过一个交情很好的师兄进了一家省中医医院，在实习期间由于有这位师兄的照顾，很顺利地就通过了实习考察。而且，通过师兄的关系走访科室，交流心得，旁敲侧击地了解不同科室医生的情况及病人感受，为自己的就业搜集了最为珍贵的第一手资料。实习过后，小董凭借优秀表现和师兄的推荐留在了那家医院。

● 与上下级关系的角色表现形式

两只困倦的刺猬由于寒冷而拥在一起，可怎么也睡不舒服，因为各自身上都长着刺，紧挨在一块反而无法睡得安宁。几经折腾，两只刺猬拉开一定距离，尽管外面寒风呼啸，它们却睡得甜甜的。

“刺猬”法则就是我们常说的“心理距离效应”。管理心理学专家研究认为：下属要和上级领导搞好关系，就要保持一个“亲密有间”的距离。这就要针对不同的上级采取不同的角色表现形式。

·与健忘型上司的角色对应

有的上司很健忘，往往说过的事情很快就忘记了。面对这样的上司，你可以在他讲述某个事件或表明某种观点时，故意多问他几遍，也可发表自己不同的见解，引起讨论，加深上司的印象。

·与模糊型上司的角色对应

有的上司对工作任务总是没有具体的要求，让人摸不清头脑。面对这样的上司，在接受任务时一定要详细询问具体要求，问他“你的意思是……”让上司续接，当上司有了比较明确的指示之后，立即重复几遍加以强化。

·与马虎型上司的角色对应

一家公司的经理和秘书同去参加会议。开会时，经理不认真听，回公司传达时照本宣科。当职工提出具体问题时，他回答不上来，就让秘书回答。

秘书采取的策略就是不对问题做具体解释，说这些问题上面也没确定，过几天去问问再答复。事后，秘书可以就职工提出的问题一向上司做解释。虽然这样做有点假，但却是最恰当的处理方法。

● 与客户关系的角色表现形式

无论从事什么行业，我们都会和目标客户打交道。如何在交流中定位自己的角色表现呢？

·客户就像朋友，要常联系才行，但是如果经常打电话，也会引起对方的反感，所以要想和核心人物建立长期关系就要做好长期性的准备，不能心急，既要给自己时间，也要给客户时间。

·对待客户要像对待好朋友一样，用平等的心态，只有这样才能使相互的关系保持一种平稳和尊重的状态，到了双方关系开始随意的时候，需要合作的生意自然就会成功。

·在和关键客户保持联系时，可以采取拉长拜访周期的方法。

小王会见客户起初只带一些基本资料，在和客户交流中会发现一些问题，第二次针对这些问题找借口去送一些资料，第三次就给客户看一些他们公司的样本，第四次就很顺利地和客户成为了好朋友，当然生意也就做成了。

突破核心人物心理防线的策略

一般来说，人和人在交往的过程中彼此都会产生一道心理防线，尤其是在你寻求别人帮助的时候。这时，要想使对方乐于帮助我们，就要突破对方的心理防线。

从潜意识来说，心理防线的产生是一种自卫，也就是当人们把对方当做假想敌时产生的一种自卫心理。消除防范心理的最有效方法就是反复给予暗示，表示自己是朋友而不是敌人。

某零件厂生产某项新产品，将其部分部件委托小工厂制造，当小厂将零件的半成品呈示总厂时，产品全部不符合要求。由于时间紧急，总厂负责人不得不要求小厂重新制造，但小厂负责人认为他是完全按总厂的规格制造的，不想再重新制造，双方僵持了许久。总厂厂长见了这种局面，在问明原委后，对小厂负责人说：“我想这件事完全是由于公司方面设计不周所致，而且还令你吃了亏，实在抱歉。今天幸好是由于你们帮忙，才让我们发现竟然有这样的缺点。只是事到如今，事情总是要解决的，你们不妨将它制造得更完美一点，这样对我双方都是有好处的。”那位小厂负责人听完，欣然应允。

每个人的内心世界都深不可测，你一旦掌握了一些突破心理防线的策略，就能反客为主，化被动为主动，使对方心悦诚服，坦诚相待，接受你的“调遣”。

积极贡献自己的角色价值

要想突破核心人物的心理防线，我们首先要去积极贡献自我的角色价值。

每个人在社会中担任着不同的角色，要想做到对别人有价值，首先就要意识到自己所担任的不同的角色。确定自己的实际地位、身份与别人的关系，从而充当起某种角色，并且根据角色积极贡献自己的价值。不管是一个人还是一个企业，积极去贡献自己充当的角色价值就会得到他人的认可和信任，这不仅是因为你的行为，还因为你的信仰。

李军是一个公司的骨干员工，他谈到自己晋升为部门主管的心得时说：“只是做了作为公司骨干所能做的。平时在自己的工作岗位上踏实工作，一切行动从企业利益出发，为维护企业形象而努力；积极疏导上级和下级员工的关系；对于日常工作，不需要上司的详细指示和说明，便可以顺利且没有差错地完成；有集体意识感，等等。”

根据上面的案例，请你回答以下几个问题。

- 现在自己担当什么样的职位？
- 在工作中的工作职责是什么？
- 每天全身心地投入到你的工作中了吗？
- 常常和同事或者朋友分享你的知识或者人脉吗？写出一些你擅长的知识并且写出你认为分享最快乐的一件事。
- 不论在工作中还是在家庭生活中，你都是个尽职尽责的人吗？请详细写出你在不同的角色中具体都做了哪些。
- 你认为你是一个令别人信任的人吗？有哪些人对你说过他们的心事？

在回答了上面的问题之后，你就会对自己的角色有个充分的认识，对是否尽到了你所扮演的角色的价值也有个大致的了解。那么，我们如何才能更好地在人际交往当中贡献自己的角色价值呢？

积极贡献自己的角色价值可以从下面几点出发。

- 做好自己的本职工作

孔子在《论语》中讲了一句话：“不在其位，不谋其政。”也就是说，你在什么位置上，就要做好本分。这里面隐含着一个前提，就是“在其位，要谋其政”，先把你自己那个岗位做好，不要操心别人的事。上面李军的案例正是做好自己本职工作的体现。

- 要为人热心，乐意和别人分享

为人要热心，乐于和别人分享，不仅包括和别人分享知识和物质，还包括和别人分享朋友关系。现代社会是知识的社会，越来越多的人已经把知识当做是竞争的动力之一。我们在掌握知识的同时不要吝啬于和他人一起分享，用自己所学的专业知识帮助别人，别人也会乐于把他所知道的和你分享。

花旗银行副总裁程耀辉(英文名**Roman**)一直秉持这个信念，不管往来人的职位高低，他总是尽量帮助别人，把自己所知道的尽可能和大家一起分享，所以大家都知道：“有事找**Roman**就对了。”

- 积极贡献自己的爱心和关心

如果实在帮不上忙，可以送上你真诚的爱心和关怀，别人也会铭记在心。你的贡献越大，价值越大，反过来，别人愿意替你付出的也越多。

给予核心人物心理上的安全感

这个人我能不能信任他？这样的问题通常困惑着许多人。合作的时候笑脸相迎，发生冲突的时候就变得翻脸不认人。哪怕是朝夕相处的同事或者朋友，也会在发生利益冲突的时候变成敌人。对于“人脉”的不安全感，确实让许多人感到困惑。

在现代社会，每个人的心理表面上看起来是比较平静且有安全感的，实际上其内心深处则隐藏着各种的危险感或不安全感。在人际交往当中对他人缺乏安全感的人越来越多，这些人在心理上明显的表现就是不相信任何人，时刻处于戒备的状态。在人际交往中，别人很难走进这些人的生活和心理，也就很难取得这些人的信任。

在与他人交往的时候，核心人物最关心的是：他是否重视我、他是否尊重我、我的话语是否有真知灼见、我的表述是否精辟等。一旦我们的做法或者态度给核心人物带来不安全感的时候，我们就很难走进核心人物的心理。

导致核心人物在心理上缺乏安全感，很大程度是由人本身造成的。人是生活在社会中的，人与人之间的交往在给人带来各种好处的同时，也给人带来很多的危险。身边其他人的存在会更让每个人担心，因为，人是有心理的，而心理的变数是最多的，正所谓“人心叵测”，故而“防人之心不可无”！

赵明是一家外企的部门主管，做事严谨认真，在别人眼中，他对妻子体贴入微，工作上和家里的事都安排得妥妥当当、井井有条。但妻子小静有诸多不满：什么事情丈夫都要过问，连锁门、洗碗这些小事也是如此。同样，在工作中，所有下属工作的完成情况赵明都不放心，一定要亲自检查确认，这让他每天都很辛苦，他的下属们也是公司里最累的。

赵明并不是对妻子和下属刻薄，而是他不能忍受不确定带给他的不安全感，因此要亲力亲为去检查和确认。在他看来只有别人遵从他

的指令，他才能感到被人认可，也在内心认可自己。

总体来说，安全感是责任感的代名词，一个有责任感的人，会让周围的人在无形中产生一种安全、可依赖的感觉。

给予对方安全感的4个重要技巧

人与人之间相处有很多技巧。掌握一定的给予核心人物安全感的技巧，就能够使核心人物在心理上获得更多、更强的确定感、可控制感，从而减少不安全感。

- 营造具有舒适、安全感的交流环境

每个人都有一定的人际关系背景，并且有相应的行为模式。在交往的过程中，每个人都力图创造出适合自己的情景模式。在与核心人物交往时，首先要创造一个符合对方心理需求的交流情景，例如交流的地点和气氛等要尽量适合核心人物的行为模式，使对方的情绪处于一个愉悦的状态。

有一项实验，工作人员准备了两个房间，一个房间阴冷、装饰恐怖，另一个房间温暖舒适。工作人员让两组观察者和客人进行交流，并要求客人说出对两组人的评价。结果显示，处在不同房间的客人对观察者的评价和印象明显不同。处在舒适房间的客人对观察者的好评远远多于置身于不舒适房间的人对观察者的评价。

实验表明，舒适、安全的环境会排除人的恐惧心理，使人心存善良、心情舒缓。所以，要想攻破核心人物的心理防线，首先就要创造一个使核心人物感到舒适、安全的环境。

- 言语巧妙，消除对方言语戒备

以色列总理拉宾是和平的守卫者，他很少接受采访，不喜欢和新闻界打交道。我国著名的电视节目主持人和记者水均益在采访拉宾时采用了攻心策略，巧妙地打开了他的话匣子。

采访拉宾时，水均益首先说到：“总理先生，一千多年前，一些犹太商人和拉比（犹太教士）带着商品和在羊皮上写成的《圣经》卷宗来到了中国的黄河岸边。从那时起，犹太人民和中华民族有了第一次良好的交往。今天，您作为第一位犹太人国家的领导人又一次来到中国，您给我们带来了什么？”

水均益这番话，既表明自己熟谙两国人民的历史，使对方不敢小觑自己；又说出两国人民的友谊源远流长；同时，还显露了自己对拉宾总理的信任与热切期待，期待他的到来会揭开两个民族之间友好交往的新篇章。

无疑，这是拉宾最喜欢的话题，就这个问题，他真诚而愉快地谈了七分钟。对向来不苟言笑的拉宾而言，这是破天荒的。

水均益运用语言技巧，从拉宾的愿望、志趣、信仰、理想等方面入手，寻找到与拉宾共同的话题，投其所好，这就大大缩短了双方的心理距离，引起对方的心理共鸣。

要突破核心人物的心理防线，就要在交流的过程当中巧妙施展语言技巧，找到共同话题，引导双方进入自己设定的交流情境当中，争取主动。

- 以情攻心，促其转化

《触龙说赵太后》中讲叙了触龙劝说顽固的太后的事情。触龙见到太后之后，先谈健康问题，表示对太后的关心，消除了她的怒气；继而谈爱子问题，用激将法说太后爱燕后超过了爱长安君，逼着太后吐露溺爱长安君的心事；然后又用赵王和诸侯的子孙为例，暗示太后的溺爱对长安君并没有好处，并最终打动了太后。

触龙之所以能劝说成功，除了具有高超的语言艺术外，还在于他深切地了解太后的心理。用真情实感去打动太后，唤起太后的爱子真情。

人非草木，孰能无情？有很多时候，人们即使在物质生活上得到了极大的满足，也替代不了情感上的需要。对一些讲义气、重感情的核心人物，要充分利用其父母、子女的牵挂之情和亲友之谊去打动他们，消除他们心理上的戒备，让他们确认你就是那个他们最愿意倾吐心声的人。

- 寻求一致，以短补长

与他人交往缺乏安全感的人经常都处于“不”的心理组织状态之中，自然而然地会表现不友好。因此，要想突破这样的核心人物的心理防线，就要努力寻找与对方一致的地方，先让对方赞同你远离主题的意见，从而使其对你的话感兴趣，而后再设法将你的主题引入，最终求得对方的同意。

有一个小伙子固执地爱上了一个商人的女儿，但姑娘始终拒绝正眼看他，因为他是个古怪可笑的驼子。这天，小伙子找到姑娘，鼓足勇气问：“你相信姻缘天注定吗？”姑娘眼睛盯着天花板答了一句：“相信。”接着姑娘反问他：“你相信吗？”小伙子回答：“我听说，每个男孩出生之前，上帝便会告诉他，将来要娶的是哪一个女孩。我出生的时候，未来的新娘便已经配给我了。上帝还告诉我，我的新娘是个驼子。我当时向上帝恳求：‘上帝啊，一个驼背的妇女将是个悲剧，求你把驼背赐给我，再将美貌留给我的新娘。’”姑娘看着小伙子的眼睛，内心深处被搅乱了。最终，她把手伸向他，之后成了他最挚爱的妻子。

赢得核心人物信任的心理策略

信任，顾名思义就是指相信而敢于托付。信任是一种高尚的情感，更是一种连接人与人之间的纽带。

小王进入A公司做销售员。经过半个月的培训后，被分配到李经理所负责的大区做区域销售员。小王给人的第一印象是很自信、有激情、能吃苦。开始时，李经理让小王跟着他，给他讲了许多做人的道理和一些相关的销售技巧。后来，李经理将他安排在一个刚开发不久的新客户——许老板那里，专门帮助许老板开拓市场。开始许老板从不与小王商量和沟通生意上的事情，更不用说带他一起跑市场，在许老板看来他只是一个“中看不中用”的书生。但小王下决心一定要取得许老板信任，于是他每天早出晚归，走访一家又一家的零售店，向他们推介公司的产品，一家不成功再到另一家，功夫不负有心人，有越来越多的零售店要求送货。许老板终于被小王的吃苦精神和市场开拓能力征服了。从那以后，许老板亲自带着小王一起跑市场。慢慢的，许老板的生意越做越大，成为了A公司最大的客户之一，小李也成了许老板业务上不可缺少的人物。

在交际的过程中，很多人都会获得小王刚去时的礼遇——不认可、瞧不起甚至被排斥，这是对方对我们不信任的表现。那么，在交际的过程中，如何才能赢得核心人物的信任呢？这就要讲究一些心理策略。

真诚是获得对方信任的第一要素

有几个青年人合伙承包了一家商店，开始时干劲十足，生意很红火。后来就开始你怀疑我多得了好处，我猜忌你多分了实惠，结果精力耗尽，注意力分散，最终导致各奔东西。

这是缺少真诚而产生的猜疑。我们常说：路遥知马力，日久见人心。对于一个真诚的人而言，生活是不需技巧的。你帮助别人，别人才会感受到你的真诚。

心理学家认为，每个人内心深处都有保守、自私的一面，同时希望获得他人的理解和信任，又有开放的一面。如果过于保守、自私，在别人面前失去了真诚，就必然得不到别人的真诚相待。

真诚是人际交往的基础，待人真诚不能只停留在社交场合的嘴皮子上，而应见诸于实实在在的行动。在现代复杂的人际关系当中，我们该如何获得别人的真诚呢？

● 做实实在在的自己

在交往当中，要想获得核心人物的真诚，首先要对自己真诚，做实实在在的自己。

·保持本色不做作，内在的气质是最宝贵的。不要盲目地迎合、随从别人。知道自己错了或有某种不良习惯要勇于改正。保持自己区别于他人的独特、健康的个性。

·不要不懂装懂。在长辈、知识渊博的人面前不要班门弄斧，以免贻笑大方。自己不知道的事情，就老实地请教别人。

·不掩饰自己的缺陷。身材矮小的男士，如果穿上超出常规的高跟鞋，会让人觉得滑稽；皮肤黑的女士，如果涂上过厚的白粉，容易给人留下粗俗不堪的印象，所以不要过分掩饰自己的缺陷。

·不要否认自己的过错。“人非圣贤，孰能无过？”如果你错了，就要及时、热诚地承认，这样你会很容易赢得核心人物的信赖。

● 对人要真诚

如何才能让人感觉到我们的真诚呢？不妨从一些细节上入手。

·眼睛要坦荡、平静地注视对方，切忌眼神躲躲闪闪。

·举止自然、大方，切忌做作。

·微笑要充满暖意，切忌皮笑肉不笑。

·称赞别人要发自内心，切忌奉承。

·握手要把握轻重。太重会让人认为过于热忱或有所求，太轻会显得有些轻视对方，或者自己严重自卑。要大方地把右手伸出去，手掌和手指全面地接触对方的手。

·对人评价的态度要诚恳，情感要真挚，切忌恶意诽谤、口是心非或者阳奉阴违。

互动游戏：冯小刚导演的贺岁片《手机》曾经引发过信任危机，该片播出后，很多人对身边人“手机不在服务区”的情况纷纷开始持怀疑态度。现实中的你是否对朋友有足够的真诚呢？不妨做下面的一个心理小游戏测试一下你对待朋友的真诚度。

假如今天你和朋友一同出游，意外地收到一束漂亮的花，回家之后你将会把它放在哪里呢？

(A)铺着花格子桌巾的餐桌上。

(B)干净的洗手间。

(C)洒满阳光的窗台边。

(D)门口玄关处。

这个题目是观察你对待朋友是否真心，以下就是你的心理状态解析。

选择（A）选项的你对待朋友的坦率指数为99%。如果你的心情足够好，你会毫不保留地将自己的内心赤裸裸地摊在朋友面前，完全没有隐藏地真诚待人。对于朋友口中的话你深信不疑，有什么提议也会立刻赞同，不会用大脑过滤一下，不会被一些七嘴八舌的意见搞得头昏脑胀。你要对那些对你使坏的人多加小心。

选择（B）选项的你对待朋友的坦率指数为20%。会选择把花放在洗手间的你，有点意味着此时此刻你会把自己的心事隐藏起来，不想让别人知道。防人的敌意会有增无减，可不要辜负朋友们的好意！

选择（C）选项的你对待朋友的坦率指数为80%。窗台边是屋内日照最佳的地方，代表你积极开朗、坦率纯真的一面，你和朋友相处时会表现得率真和开朗，所以你绝对不会无聊地使心眼，你散发的和善气氛也将会带动周遭的朋友！

选择（D）选项的你对待朋友的坦率指数为60%。玄关是进门看到的第一个地方，也是我们欢迎朋友的地方，有着非常浓厚的社交意味。选择门口，说明你擅长交际，虽然你表面上看来亲切友善，不过内心想法可不太踏实，社交敷衍的言词居多，真心话少得可怜。你有权选择你想说的话，但是要小心别被朋友轻易识破你的不诚恳！

快速缩短心理距离的4个技巧

世界上最遥远的距离，不是生与死，而是我就站在你面前，你却不知道我爱你.....

这就是把实际生活的距离变成了人与人之间心理的距离。我们当然不希望这样的心态在我们的人际关系当中发生。快速缩短与核心人物之间的心理距离也要讲究一些技巧。

● 开场白：拉近距离的关键

一个好的开场白，可以很好地拉近双方的距离，就像双方是老朋友一样。

·通过亲戚、老乡关系来拉近距离

亲戚、老乡这类亲密的关系会给人一种温馨的感觉，很容易建立信任感。特别是知道核心人物和自己有某种关系，更有一种惊喜的感觉。寒暄之后，不妨直接讲出，这样很容易拉近两人的距离，使人一见如故。毛泽东同志接见与他有点亲戚关系的，或者是师生、故友关系的人，往往是刚一见面，没说两三句话，他就爽直地道出其中的关系，在“我们是一家子”的爽朗笑声中，使气氛轻松了许多，让被接见者倍感亲切。

·以感谢的方式来加强感情

一般说来，每个人都对自己无意识中给别人很大的帮助感到高兴。见面时若能不失时机地点出，无疑能引起对方的极大兴趣。

某同学与一个高年级学生接触时的头一句话就是：“开学时就是你帮我安置床铺的。”接着两人的话题就打开了，关系顿时也亲近了许多，两人的关系也拉近了一层。

·从对方的外貌谈起

每个人都对自己的相貌或多或少地感兴趣，恰当地从外貌谈起就是一种很不错的交际方式。

“你太像我一个表兄了，我刚才差点把你当做他，你们俩都高个头、白净脸，有一种沉稳之气。穿的衣服也太像了，深蓝色的西服.....我真有点分不出你们俩了。”“真的?”.....

·剖析对方的名字来引起对方的兴趣

名字不仅是一个代号，在很大程度上是一个人的象征。初次见面时能说出对方的名字，再对对方的名字进行恰当的剖析就很容易拉近彼此的距离。

譬如一个叫“建瓴”的朋友，你可以谐音地称道：“高屋建瓴，顺江而下，可攻无不克，战无不胜，可谓意味深远呀！”

●老朋友“问候式”

“杯弓蛇影”的故事说：乐广尝有亲客，久阔不复来，广问其故。答曰：“前在坐，蒙赐酒，方欲饮，既饮而疾。”于时，河南听事壁上有角，漆画作蛇，广意杯中蛇即角影也。复置酒于前，谓客曰：“酒中复有所见不？”答曰：“所见如初。”广乃告其所以。客豁然意解，沉疴顿愈。

和我们交往的核心人物的立场和身份不同，对我们存有防备心理也是必然的，就像乐广的朋友防备乐广一样，“久阔不复来”。在与核心人物接触时，要把他们作为朋友来关心。在“杯弓蛇影”的故事中，乐广对生病的朋友不是不管不顾，而是关心他为什么“久阔不复来”。这种老朋友的“问候式”，一下拉近了彼此的心理距离。我们要像乐广那样，有关怀之情，主动去关心、接触核心人物。

●饭局社交：拉近彼此距离

有心理学试验证明，我们愉快的感觉和正面积积极的态度与好的食物紧密相连。饭桌上容易拉近彼此的距离，容易对人产生好感，也容易听到好点子。

对大多数人来说，人脉、社会关系、资源和友谊最后统统绕不开饭局。通过饭局，不仅扩大了人脉关系，而且也拉近了彼此的距离。

●迂回式交谈含真情

曾经有位国家领导人视察中央电视台，当时的台领导告诉主持人敬一丹要想办法得到领导人的题词。那时大家争先恐后地与领导人交谈，一位编导说：“以前我听别人这样说过，在有魅力的人身上，总有一个场，我看您身上就有这样一个场。”领导人笑了，演播室里的气氛更加活跃、和谐。敬一丹走到这位领导人面前说：“今天演播室里聚集在您身边的这二十几个人只是《焦点访谈》节目组的十分之一。”领导人听了这话，说：“你们这么多人啊！”敬一丹接着说：“是的，他们大多数都在外地为采访而奔波，非常辛苦。他们也非常想到这里来，想跟您有一个直接的交流。但他们以工作为重，今天没能到这里来，您能不能给他们留句话？”敬一丹说得非常诚恳，而且非常婉转，然后把纸和笔恭恭敬敬地递到领导人面前。领导人看了下敬一丹，笑了，接过纸和笔，欣然写下“舆论监督，群众喉舌，政府镜鉴，改革尖兵”16个字。全场响起一片掌声。

敬一丹请求题词，先把在外“四处奔波”、“非常辛苦”的记者抬出来，在感情、道义上就拉近了领导人和大家心理上的距离。

循序渐进地改善双方的关系层次

我们在与核心人物建立关系的时候都是由最初的不认识到逐渐了解、信任直到最后建立一种亲密的关系，改善与核心人物的关系层次也要经过一个循序渐进的过程。每一个关系层次上都有其基本的人的特征，通过不同的关系技巧可以恰如其分地掌握好关系层次，使关系层次向更深一步发展。

● 点头之交的关系层次

求学或者工作之后，会有很多点头之交的朋友。从最初见面的时候点头、微笑，到后来互相寒暄几句，可能很长的时间里，都不知道对方的名字。我们与核心人物结识很可能也是这样开始的。

这一阶段的基本行为特征是：基本的礼仪、打招呼、交换名片等。

“你好，请多多关照”。

“这是我的名片，有什么需要帮助的可以拨打上面的电话”。

这一阶段彼此都还不是很熟悉，如果急于和对方建立人脉，采取送礼或者过分热情的方式，就会显得唐突，对方也会误认为你有所求或者有什么目的。

开始时，可以和对方寒暄，比如“听你口音是河南人吧”、“我好像在哪里见过你”，等等。寒暄是瞬间拉近距离的手段，是增加亲和力的方式。

● 交往过程中尊重满足的关系层次

经过点头之交后一段时间关系的强化，与核心人物的关系层次就会进入到相互尊重的层次。到这个阶段，最起码可以证明对方对你是不讨厌的，核心人物在心理上也会得到一种被尊重的满足感。

小冲是对家电进行维修保养的个体户，常为一家日资企业的电器进行维修。一次，他在总经理办公室修理空调，很快就修好了别人修了几次也没修好的空调，日本经理忍不住夸奖了他两句。小冲笑笑，

用日语对答。总经理十分惊讶他能说一口流利的日语。小冲说：“多学会一种语言，多一种本事，我们在日本企业干活就更方便了。”

总经理很高兴地用日语和他交谈并且破例让秘书给他在公司餐厅安排午饭。吃完饭，小冲按照午餐的价格付了五元饭钱。总经理知道后，很是钦佩小冲，并且嘱咐秘书把公司的所有相关维修工作都让小冲来负责。

小冲和日本经理的关系就属于相互尊重和满足的关系层次。

深化尊重满足关系层次的技巧有以下几个方面。

- 以自己最大的能力满足对方的物质需要。
- 如果有能力，就多关心核心人物的家庭成员。
- 与核心人物交流时，不要打断其谈话。
- 真心地对他们感兴趣的话题提出问题。
- 时刻保持微笑与核心人物交谈。
- 适当地去激发核心人物对你的需求。

但切记，尊重和满足不是盲目的崇拜，更不是肉麻的吹捧，没有原则的廉价奉迎，没有自尊的低三下四都换不来别人的尊重。

● 相互信赖理解的关系层次

在与核心人物有长期尊重和满足的关系之后，就可以建立一种像医生与病人一样的信赖和理解的关系。这就要求双方表现一直是可靠及稳定的，这样才能建立相互信任及好感。

相互信赖理解的关系层次要想进一步深化，也要掌握以下一些技巧。

- 要配合核心人物讲话的声音速度，因为当我们讲话的声音速度与核心人物一样的时候，核心人物就会感觉我们和他很像。
- 自然模仿核心人物的动作和表情，加上讲话速度也跟他完全一样，他就会自然地喜欢。
- 多从对方角度考虑问题，推己及人。
- 做事要有成绩，有了良好的业绩，核心人物才会信赖你。

·要多做一些令核心人物惊喜的事情，做事情要超出核心人物的期待。

·所进行的计划或者决策要务实，工作进程能够按计划顺利进行，才会让核心人物信赖。

- 相互欣赏的有力的伙伴关系层次

要晋级到这个阶段，不是和每一个核心人物都可以达到的，这种关系是通过一次比一次更紧密的接触形成的。慢慢地，双方会放下自己的成见，可以从对方的立场、对方的角度去考虑问题。

最佳的伙伴关系当然就是相互欣赏了，就如同情人眼里出西施一样，这也就是人际关系的最高境界了。

·人生观、价值观要达到和谐。

·欣赏彼此的性格和个性。

·要做到“己所不欲，勿施于人”。

·始终把彼此当做最亲密和最信赖的合作伙伴。